



KONSEKWENCJE ROZWIĄZANIA UMOWY

Bo o świadczenie chodzi...

Jestem w kontakcie z byłym menedżerem jednego z towarzystw. Wymieniliśmy między sobą korespondencję, długo rozmawialiśmy telefonicznie. Sprawa jest właściwie banalna, wszak dotyczy zakończenia współpracy stron układających się w ramach umowy agencyjnej, a ta, jak powszechnie wiadomo, może mieć być krótszy lub dłuższy, w zależności od okoliczności współpracy, wyników sprzedażowych, relacji międzyludzkich, zmian następujących w towarzystwach, będących skutkiem przyjęcia innych strategii działania, innych czynników.

Przypominanie o tym, że żyjemy w czasach niezwykle dynamicznych, w których właściwie nic nie jest na pewno, nie jest dane nam na zawsze, jest truizmem. Im szybciej zaakceptujemy te oczywistości, tym mniej czeka nas rozczarowań; również, a może przede wszystkim, gdy chodzi o naszą obecność zawodową w ubezpieczeniach. I nie jest ważne, czy dłużej na swoją pomysłowość jako agencji, czy jako kierownicy grup sprzedażowych, łącząc lub nie tę funkcję z aktywną sprzedażą. Pierwotnie zawarte z towarzystwem umowy są wielokrotnie modyfikowane. Akceptujemy ten fakt lub odrzucamy. Nie akceptując, zwalniamy się z roboty i z przychodów dzięki niej osiągniętych. Sprawiedliwe? niesprawiedliwe? Z indywidualnego punktu widzenia – niesprawiedliwe. I trudno z taką oceną się nie zgodzić, gdy po kilku latach współpracy zostaje się na lodzie, bez doходу; nie daj Boże w słusznym wieku, gdy na rynku pracy jest się „niewidocznym” dla pracodawców, mimo wielu lipnych programów aktywizacji zawodowej.

Nie jest pocieszający fakt, że po rozwiązaniu umowy o współpracę z tym czy innym ubezpieczycielem można podjąć

współdziałanie z kolejnym, jeśli mamy taką moc, takie możliwości. Zamykamy jedne drzwi, otwieramy kolejne. Zaczynamy zatem od początku. Czy zmienia się jednak warunki współpracy? Nie. Każda kolejna firma podkłada swoje warunki zmieniające się w czasie. Dla najlepszych, dla najbardziej wydajnych nie stanowi to problemu. Osoby skuteczne dadzą sobie radę w nowej rzeczywistości firmowej. Odrzucają swoje przykre doświadczenia i wyciągając wnioski z przeszłości, pójdą do przodu. Inni, zrażeni branżą, założą swój biznes w nowej dziedzinie, wyjadą za granicę, by ciężko pracując w mało akceptowanych zawodach tamże, zarabiać całkiem całkiem pieniądze. Tak czy siak, napotkają nowe wyzwania, nowe problemy i prawdopodobnie – brak dla ich akceptacji. Lepiej już było. Teraz może być trudniej, chyba że jakiś rewolucyjny pomysł odmieni nasze życie na lepsze, pozwoli na osiągnięcie pełnej satysfakcji zawodowej i osobistej. Tego życzyć wszystkim, którzy mają po uszy ubezpieczeń albo którym dopiekl ich biznesowy partner, niechcący np. dobroświątnie wypłacić mitycznego świadczenia wyrównawczego. Do niego zmierzam, bo – wracając do korespondencji i rozmów

telefonicznych z byłym menedżerem jednego z towarzystw – odniosłem wrażenie, że liczy na coś, co wprawdzie jest zagwarantowane prawem, ale jako uprawnienie, nie zaś jako obligo, i ma o to pretensje do ubezpieczyciela, nie zaś do pracodawcy tworzącego takie, a nie inne przepisy prawa. Konstytucyjnie mamy zagwarantowanych wiele praw, np. prawo do bezpłatnej opieki zdrowotnej albo bezpłatnej edukacji. Co z tego wynika w praktyce? Deklaracje.

Menedżer nie do końca rozumie, dlaczego ma akceptować taką oto sytuację, że towarzystwo potraktowało go i jemu podobnych dość brutalnie, rozwiązując umowę agencyjną i towarzyszącą jej umowę dla menedżera, nie proponując wypłaty należnego świadczenia wyrównawczego. To nie innego, jak tylko wykorzystywanie silniejszej jego pozycji w starciu ze słabszą stroną stosunku agencyjnego. W rzeczywistości, w istocie i wedle obowiązującego prawa tak jest. Ale tak jest również w innych sprawach spornych, dotyczących stosunków cywilnoprawnych. Strona wywodząca ze sprawy określone korzyści ma obowiązek udowodnić je w procesie prawnym i niestety ponieść koszty wstępne postępowania. Jeśli wygra, sąd orzeknie o przeliczeniu

tych kosztów na stronę przegraną. Tylko trzeba wygrać. Trzeba dysponować dowodami, dobrymi prawnikami, którzy obrócą z korzyścią proces na stronę powoda. Jak w każdym procesie cywilnoprawnym, ostateczny wynik postępowania pozostaje jedną wielką niewiadomą. A w przypadku ubiegania się o świadczenie wyrównawcze piłka jest po drugiej stronie, która w oparciu o posiadaną dokumentację, tj. portfel agenta, wypłaty prowizyjne, jest w stanie wycenić wartość świadczenia wyrównawczego. Strona przeciwna to potężna strona, dysponująca mocą finansową i świetnie opłacanymi prawnikami. I tu jest pies pogrzebany. Każdy ma swoje racje, ale za racjami powinny stać również możliwości. Były agent, menedżer je ma? Jeśli ma – gratuluję i życzę powodzenia w zmaganiach. Wystarczy parę lat procesu, by nawet najbardziej przeświadczony o swoich racjach partner biznesowy towarzystwa wyimił, zbladł, poszarzał, opuścił. Pewnik. Wielokrotnie miałem okazję pisać na łamach „GU”, wspierając byłych pośredników w zmaganiach z ubezpieczycielami. Prawdę powiedziawszy, nie mam wiedzy, ilu z nich odniosło w tych zmaganiach sukces. Niewielu. Bo świadczenie wyrównawcze jako instytucja prawa cywilnego jest; jako uprawnienie.

Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 8 listopada 2005 r. stwierdził, że:

1. Świadczenie wyrównawcze nie ma charakteru powszechnego i nie należy się w każdym wypadku, w jakim rozwiązano z agentem umowę.

2. Ustawodawca przy transpozycji pojęć nieokreślonych zawartych w dyrektywie EWG nr 86/653 nie ma obowiązku doprecyzowania ich w prawie krajowym.

Co więcej, uznał, że dla uwzględnienia żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego, o którym mowa w art. 764³ k.c., nie wystarczy samo istnienie kręgu klientów pozyskanych przez agenta, ale konieczne jest ustalenie, że dający zlecenie nadal czerpie korzyści z tego tytułu, zaś „znaczące korzyści” wymagają doprecyzowania w każdym indywidualnym przypadku, a w orzecznictwie polskich sądów nie wykształciły się do tej pory kryteria precyzujące to pojęcie. Krótko mówiąc, kwestie wątpliwe wymagają doprecyzowania, udowodnienia. Kto czerpie, ten udowadnia.

Dla ambitnych, świadczenie wyrównawcze stanowi formę dodatkowego wynagrodzenia agenta już po rozwiązaniu umowy agencyjnej. Agent może się o nie ubiegać, gdy w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych

klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Dla uwzględnienia żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego nie wystarczy samo istnienie kręgu klientów pozyskanych przez agenta, konieczne jest ustalenie, że dający zlecenie nadal z tego tytułu czerpie znaczne korzyści. „Znaczące korzyści” to m.in. korzystanie przez dającego zlecenie ze zdobytej przez agenta klienteli, wyrobionych stosunków czy reputacji, na którą zapracował także agent, prognoza przyszłych umów, oczekiwana ich realność i spodziewana wartość przedmiotu z chwili rozwiązania umowy. Chodzi tu o możliwość czerpania zysków z transakcji zawieranych ze stałymi klientami pozyskanymi przez agenta, nie chodzi przy tym o korzyści szczególne, wyższe od normalnych, jakie uzyskuje przedsiębiorca. Nie jest zatem tak, że oprócz pozyskania nowych klientów, agent musi pisać na łamach „GU”, wspierając byłych pośredników w zmaganiach z ubezpieczycielami. Prawdę powiedziawszy, nie mam wiedzy, ilu z nich odniosło w tych zmaganiach sukces. Niewielu. Bo świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat.

Nie warto podejmować działań w kierunku uzyskania świadczenia w przypadkach przewidzianych prawem, tj., gdy:

1. Dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które agent ponosi odpowiedzialność, a które usprawiedliwiają wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia.

2. Agent wypowiedział umowę, z wyjątkiem sytuacji, gdy wypowiedzenie jest uzasadnione okolicznościami, za które odpowiada dający zlecenie, lub wypowiedzenie dokonane przez agenta jest usprawiedliwione jego wiekiem, ułomnością lub chorobą, a względu słuszności nie pozwalają domagać się od niego dalszego wykonywania czynności.

3. Za zgodą dającego zlecenie agent przeniósł na inną osobę swoje prawa i obowiązki wynikające z umowy agencyjnej.

Nie warto również dochodzić świadczenia, gdy realnie ocenia się własne możliwości, mimo pretensji i urażonych ambicji. Świadczenie to uprawnienie, a nie gwarancje jego uzyskania.

Sławomir Dąblewski
dablewski@gmail.com